

**Omnia** Año 30, No. 1 (enero-junio, 2024) pp. 95 - 106  
Universidad del Zulia. e-ISSN: 2477-9474  
Depósito legal ppi201502ZU4664

## **Características psicológicas de jóvenes universitarios: Motivos sociales en estudiantes de la mención Orientación**

*Marhilde Sánchez\* y Ligia Pirela\*\**

### **Resumen**

El objetivo de esta investigación fue describir las motivaciones sociales de los estudiantes de Educación, mención Orientación, de la Universidad del Zulia; quienes a pesar de la diáspora venezolana, todavía continúan en el país, cursando sus estudios superiores. Se abordó bajo los planteamientos teóricos de Mc Clelland y Romero. Fue una indagación de paradigma cuantitativo, tipo descriptiva, de campo, diseño no experimental- descriptivo. Se efectuaron aplicaciones colectivas de los instrumentos Motivación al logro (MLP), motivación de afiliación (MAFI) y motivación del poder social (MPS) diseñados por Romero y Salom (1990), estandarizados, con adecuadas propiedades psicométricas, a la totalidad de la población. Los datos se analizaron utilizando estadísticas descriptivas y se evidenciaron promedios de la motivación al logro, de afiliación y poder se ubicaron nivel medio. Se sugiere desarrollar lineamientos operativos para optimizar características psicológicas funcionales, enfocándose en incrementar la motivación al logro, vinculada con la excelencia y la experticia.

**Palabras clave:** Motivación al logro, motivación de afiliación, motivación al poder.

\* Psicóloga, Magister en Orientación, Doctora en Ciencias Gerenciales. Docente investigadora titular de la Escuela de Educación de la Facultad de Humanidades y Educación de La Universidad del Zulia. marhildesv65@gmail.com

\*\* Psicóloga, Especialista en metodología de la Investigación. Doctora en Ciencias Humanas. Docente investigadora de la Escuela de Comunicación Social de la Facultad de Humanidades y Educación de La Universidad del Zulia. ligiapirela@gmail.com

**Recibido:** 26/06/2023

• **Aceptado:** 27/03/2024

## *Psychological characteristics of young university students: Social motives in students of Guidance*

### **Abstract**

The objective of this research was to describe the social motivations of the students of Education, Mention Orientation, of the University of Zulia; who, despite the Venezuelan diaspora, are still in the country, pursuing their higher studies. It was addressed under the theoretical approaches of McClelland and Romero. The inquiry was carried out with the quantitative paradigm, it was descriptive, field, non-experimental-descriptive design. Collective applications of the Motivation to Achievement (MLP), Affiliation Motivation (MAFI) and Social Power Motivation (MPS) instruments designed by Romero and Salom (1990), standardized, with adequate psychometric properties, were applied to the entire population. The data was analyzed using the descriptive statistics. The means of achievement motivation, affiliation and power were located at a medium level. It is suggested to develop operational guidelines to optimize the functional psychological characteristics of university students, focusing on increasing motivation to achieve, linked to excellence and expertise.

**Keywords:** Achievement motivation, affiliation motivation, power motivation.

### **Introducción**

En la actualidad, Venezuela se encuentra atravesando una profunda crisis económica, política y social, que afecta notablemente la vida universitaria, caracterizada por un reducido número de actores, entre ellos, los estudiantes, producto de migraciones a otros países, a otros estados del país, y diversas situaciones que facilitan la deserción, tales como la dificultad de transportarse por falta de gasolina y dinero en efectivo, bibliotecas y otras dependencias trabajando ocasionalmente, mínimo número de docentes, dificultad para adquirir alimentos e inseguridad en el espacio universitario dada la soledad en el mismo, entre otras. A pesar de esta situación tan compleja, todavía hay estudiantes que continúan sus labores académicas, disfrutando del proceso de enseñanza aprendizaje y esforzándose por lograr sus metas en el área educativa.

Las investigadoras Sánchez y Pirela (2006, 2009, 2010), han realizado indagaciones previas referidas a las motivaciones sociales en estudiantes universitarios, utilizando los mismos instrumentos de recolección de datos, y han abordado su vinculación con el rendimiento académico. En la primera, llevada a cabo por Sánchez y Pirela (2006), con estudiantes cursantes del primer semestre de diferentes menciones de la carrera Educación, se evidenció mediante estadísticas descriptivas la motivación de logro y afiliación en nivel alto y la motivación al poder en nivel medio.

Sánchez y Pirela (2009), también dirigieron su atención específicamente hacia los estudiantes de la mención orientación, en los que se encontró la motivación al logro y de afiliación en el nivel alto, mientras que la motivación al poder en la categoría media. En el estudio efectuado por Sánchez y Pirela (2010), con estudiantes de diversas menciones de la carrera Educación, las motivaciones sociales de logro y afiliación, se ubicaron en el nivel alto, mientras que el poder se situó en nivel medio. Evidencias similares a las obtenidas en la investigación efectuada con los estudiantes que cursaban el primer semestre. Con estos resultados, se desarrollaba la consolidación de un perfil motivacional, en los estudiantes de educación, en la facultad de Humanidades y Educación.

Sin embargo, desde esos años hasta la actualidad, han ocurrido muchos cambios en el país que han afectado notablemente el funcionamiento de la universidad y del alumnado. En conversaciones entre los profesores del departamento de Psicología, de la Escuela de Educación, se ha comentado que al principio, en el inicio de la diáspora, los alumnos de la escuela de Educación, no migraban, opinando que pudiese ser producto de las limitadas condiciones socio-económicas de sus grupos familiares, que restringían la posibilidad de adquirir dinero para el traslado y la permanencia durante los primeros meses en un nuevo país.

No obstante, al ir pasando los semestres se vieron ciertas situaciones, por ejemplo, una mínima cantidad de estudiantes en los primeros semestres y una cantidad numerosa en los semestres superiores, pareciendo que no era atractivo iniciar estudios universitarios y quienes ya los iban culminando, deseaban egresar, obtener su título en la búsqueda de nuevas situaciones de vida. También quienes se acercaban a los últimos períodos, algunos continuaron para graduarse, mientras que otros emigraron, dejando su carrera a medias y abandonando compromisos que habían adquirido por ejemplo en cuanto a colaborar en proyectos de investigación y aportar como preparador en las asignaturas de la mención.

En este orden de ideas, se pretende indagar respecto a las características psicológicas de los estudiantes universitarios, de la escuela de Educación, mención orientación, de la Universidad del Zulia y la propuesta de investigación se enfoca en describir las motivaciones sociales logro, poder y afiliación en los estudiantes universitarios, de la escuela de Educación, mención orientación, de la Universidad del Zulia, que pese a la situación antes descrita continúan sus estudios universitarios.

## **Desarrollo**

Las indagaciones de David McClelland orientadas en los impulsos del logro, afiliación y poder, se iniciaron según Feldman (2010), cuando se expusieron imágenes ambiguas del test de Apercepción temática (TAT) y el examinador solicitaba que relataran una historia sobre las imágenes: qué ocurría, quiénes eran los personajes, qué provocó esa situación, qué pensaban o querían los personajes y qué sucedería a continuación. Seguidamente, se utilizó un sistema de calificación estándar, para determinar la cantidad de imágenes de logro en las historias y los aportes de los individuos fueron calificados de acuerdo a la intensidad con la que reflejaban dicho impulso. Se conjetura que la inclusión de imágenes relacionadas con la consecución de objetivos en las historias de los participantes revela un grado superior de interés en el logro y, en consecuencia, una necesidad comparativamente fuerte de él.

Posteriormente, en Venezuela, en el Centro de investigaciones psicológicas de la Universidad de los Andes se enfocaron en estudiar las motivaciones sociales en una amplia variabilidad de grupos de personas, para continuar explorando los resultados de una visita realizada por David McClelland al país, en el cual identificó en diferentes productos culturales, en primer lugar la motivación al poder, seguido por la motivación de afiliación y por último, muy distante la motivación al logro.

Newstrom (2011), enuncia la motivación al logro como un impulso que estimula a algunas personas a perseguir y alcanzar sus metas. Una persona con este impulso desea alcanzar objetivos y ascender por la escalera del éxito; siendo el logro visto como algo importante por sí mismo, no sólo por la recompensas que lo acompañan.

Robbins y Coulter (2014), señalan como características de las personas con alto impulso de logro: el deseo de hacer algo mejor o de manera más eficiente que como se ha realizado anteriormente, preferencia por trabajos

que ofrezcan responsabilidad personal para encontrar soluciones a problemas, en los cuales se puedan recibir retroalimentación rápida y exacta sobre el desempeño individual, con la finalidad de conocer sus progresos y establecer objetivos moderadamente desafiantes; luchan por obtener logros personales más que por símbolos y recompensas de éxito; no son jugadores, ya que no les agrada lograr el éxito por casualidad, sino que prefieren el reto de trabajar con un problema y aceptar la responsabilidad personal del éxito o el fracaso.

Romero (1999), expone que el área natural para la expresión de la motivación al logro es el desarrollo personal, la concreción en hechos de aquellas demandas de actividades con significado personal. En la motivación al logro se destacan las metas intrínsecas, establecidas por el individuo, como las de mayor valor y por consiguiente, de mayor poder motivador. Las metas individuales son importantes, independientemente de la relevancia dada por otros. Respecto a mantener la conducta, lo más dificultoso no es iniciarla, ni enfocarla hacia la meta correspondiente, sino conservar el comportamiento por períodos relativamente largos (persistencia), lo cual se alcanza en el proceso de instrumentación, es decir, llevar a cabo actividades orientadas a la meta.

Es importante destacar que la percepción de la dificultad de la meta afecta la persistencia. Aquellas percibidas de baja dificultad son fácilmente diferidas o abandonadas, las percibidas de altísima dificultad hacen muy difícil el mantenimiento de la conducta y, en oportunidades simplemente se inhiben de la activación del comportamiento. Mientras que las metas percibidas de dificultad moderadamente alta, difíciles pero alcanzables, son las más convenientes para mantener consistentemente la conducta en dirección de los objetivos establecidos.

El mantenimiento de la conducta motivada está afectada por todos los aspectos de la instrumentación, relacionada con el proceso de planificación, ejecución y evaluación parcial y final de las conductas que conducen a la obtención de la meta. En consecuencia, incluye el diseño y ejecución de secuencias conductuales, autoseedback, eliminación de conductas inapropiadas, selección de nuevas conductas y evaluación de resultados finales en cuanto a comparación con los resultados anticipados (metas).

Además, es importante enfatizar en que cuando el resultado es atribuido a una fuente externa, el potencial motivador es mínimo o nulo; si en cambio, la persona se atribuye el resultado a sí misma, se incrementa de manera significativa el potencial motivador, de manera similar para los éxitos como para los fracasos. Cuando se obtiene un triunfo, se transmite la infor-

mación sobre la capacidad para ejecutar la tarea involucrada, ese triunfo autopercebido compromete y estimula a la persona a fijarse objetivos más retadores.

De manera similar, el fracaso autoatribuido involucra a la persona, haciéndola sentirse insatisfecha con los resultados. Para superar dicha insatisfacción, la asunción responsable del fracaso lleva a identificar las fallas personales en la ejecución y a implementar secuencias conductuales que las eviten. En consecuencia, una situación que inicialmente pudiera ser inicialmente percibida como adversa, se transforma en un reto, cuando es atribuida a causas personales modificables, como el esfuerzo.

En consecuencia, tanto el éxito como el fracaso, presentan la misma dinámica motivacional. La nueva meta que se ha fijado el individuo en situación de éxito es equivalente a la vieja meta no alcanzada en situación de fracaso, ambas son similarmente energizantes. En efecto, la reacción ante el éxito y el fracaso está mediada por la construcción que se haga de ellos, considerándose fundamentales las atribuciones para entender el proceso, respecto a que las atribuciones internas modificables llevan a la construcción del éxito y del fracaso como desafíos, los cuales exigen la acumulación de energía para ubicarla al servicio de los nuevos esfuerzos.

La motivación al poder es expuesta por Feldman (2010), como la preferencia a buscar ejercer un efecto, control o influencia en los demás y a que lo distingan como un individuo poderoso. Ríos (2008), enuncia características del comportamiento característico de la motivación de poder: el propósito de convencer y persuadir a los demás en variedad de asuntos, llegando incluso a elegir actividades profesionales en las cuales se pueda ejercer influencia sobre los otros, manifestación de comportamientos asertivos, competitivos y agresivos, con el objetivo de lograr prestigio ante los demás, utilización de los miembros del grupo al que pertenecen, para su propio beneficio. A su vez, relata que pueden convertirse en buenos líderes, cuando su comportamiento se oriente a la tarea, eludiendo el beneficio personal.

Newstrom (2011), expone la motivación al poder como un impulso para influir en la gente, asumir el control y cambiar situaciones. Una vez obtenido el poder, puede utilizarse con fines destructivos o constructivos. Robbins y Jugde (2009) la describen como la pretensión de tener impacto, ejercer influencia y controlar a los otros.

Romero (1999), enuncia dos tipos de poder, el socializado y el explotador. El primero, descrito como el uso de recursos exteriores para alcan-

zar metas individuales o grupales, y el explotador, que exige a los demás desempeños excelentes que lo benefician, controlando a otros con el uso de reglamentos, lineamientos y normas manipuladas a su conveniencia o simplemente ejerciendo autoridad de forma despiadada. La persona con alta motivación de poder explotador experimenta una enérgica necesidad de mandar, de hacerse obedecer, de dar órdenes y vigilar que se cumplan, controlando el comportamiento de quienes lo rodean. El poder suele ser perjudicial, debido que el exagerado control resulta limitante de la libertad individual, de la posibilidad que debe tener cada persona para diseñar y realizar a plenitud su propio proyecto de vida.

En cuanto a la motivación de afiliación, Feldman (2010), la define como un interés por establecer y mantener relaciones con los demás. Ríos (2008), expone entre las principales características del comportamiento distintivo de la motivación de afiliación: la participación en conversaciones de pequeños grupos; estilo de vida y vivienda que facilite el contacto social; elección de compañeros y amigos para desarrollar actividades en grupo, independientemente de que sean más o menos competentes en la tarea; búsqueda activa de los demás; aumento de las relaciones amorosas y temprana convivencia en pareja; reducción del tiempo en que está solo; reducción o evasión de comentarios susceptibles de promover divisiones en el grupo en el que se encuentren.

Santrock (2021), también la define como una necesidad de establecer, mantener y reestablecer relaciones personales cálidas y cercanas Robbins y Coulter (2014), la explican como el deseo de disfrutar relaciones interpersonales amistosas y cercanas. Newstrom (2011), la enuncia como un impulso para relacionarse socialmente con las personas. Señala que las personas orientada hacia el logro trabaja con más intensidad, cuando sus superiores les proporcionan una evaluación detallada de su conducta, mientras que las personas inclinadas a la afiliación trabajan mejor cuando se les elogia por sus conductas favorables y su cooperación. Robbins y Jugde (2009) plantea que los individuos con grandes afanes de afiliación se esfuerzan por hacer amigos, prefieren las situaciones de cooperación que las de competencia y esperan relaciones de mucha comprensión recíproca.

Ríos (2008), presenta como principales características del comportamiento típico, de la motivación de afiliación: aumento de la participación en conversaciones de pequeños grupos; estilo de vida y vivienda que facilite el contacto social; elección de compañeros y amigos para la realización de actividades en grupo, independientemente de que sean más o menos competentes en la tarea; búsqueda activa de los demás; aumento de las relaciones amoro-

sas y temprana convivencia en pareja; reducción del tiempo en que está solo; evita comentarios susceptibles de promover divisiones en el grupo en el que se encuentren.

En cuanto a la metodología, con la finalidad de dar respuestas al objetivo planteado se asume el paradigma cuantitativo, ya que se fundamenta en la medición de características psicológicas, específicamente la variable motivaciones sociales: logro, afiliación y poder, trabajando con la cuantificación de los datos, provenientes de instrumentos de medición previamente construidos y estandarizados, de allí que se vincula con lo numérico, destacándose que en dicho enfoque la realidad objeto de estudio es independiente del estado subjetivo del investigador.

El estudio es de tipo descriptivo, ya que se plantea llevar a cabo la exposición y análisis de las motivaciones antes mencionadas; agregando que, el modelo a utilizar es un estudio de campo, debido a que se investiga el fenómeno en el contexto natural donde se desenvuelven los jóvenes y el diseño no experimental ya que no se manipularon las variables, siendo también transeccional descriptivo, estudiadas en un solo periodo de tiempo.

Respecto a los instrumentos de recolección de datos, se administraron de manera grupal. Se leyeron las instrucciones con detenimiento, referidas a cómo responder los ítemes de la prueba y se constató que los estudiantes comprendieran dichas instrucciones. Los tres instrumentos de motivaciones sociales se denominan: inventario de Motivación al Logro (MLP), inventario de Afiliación (MAFI) e inventario de Poder (MPS) de Romero y Salom (1990) que utilizan una escala Likert con 6 alternativas de respuesta (Completamente de acuerdo, moderadamente de acuerdo, ligeramente de acuerdo, ligeramente en desacuerdo, moderadamente en desacuerdo y completamente en desacuerdo). El MLP consta de 24 ítemes y sus indicadores son: metas, instrumentación, compromiso con la tarea y creencias facilitadoras del logro. El MPS, de 20 ítemes, posee como indicadores el poder benigno y poder explotador y el MAFI, con 16 ítemes, tiene como indicadores la afiliación básica y la afiliación al trabajo.

En cuanto a las propiedades psicométricas, a estos instrumentos previamente se les calculó la confiabilidad a través del método de división por mitades y la consistencia interna Alpha, resultando coeficientes de 0.81 y 0.84 respectivamente para la motivación al logro, 0.73 y 0.82, para la motivación al poder y 0.65 y 0.80 para la motivación a la afiliación.

La población estuvo integrada por la totalidad de treinta y tres estudiantes de los semestres quinto, sexto y séptimo, con edad promedio de 23 años, a quienes se les solicitó el consentimiento informado para participar en el estudio.

El procedimiento de la investigación consistió en aplicar los tres instrumentos y de esa manera cuantificar las motivaciones sociales. Tomando en cuenta, el tiempo requerido para ello, se planificó la fecha y hora para la administración de los inventarios en las aulas de clases. Culminada dicha fase, las pruebas se corrigieron y se introdujeron en una base de datos.

Respecto a los resultados, se efectuó un análisis descriptivo de los datos, con medidas de tendencia central (media, mediana, moda), para las cuales se utilizó el baremo: superior, superior al término medio, término medio, inferior al término medio e inferior. También se obtuvieron medidas de dispersión (desviación estándar, puntajes máximo y mínimo) para conocer cuánto se desvía, en promedio los puntajes de la media. (Hernández, et al. 2014). (Ver tabla 1).

Se encontró para la motivación al logro (MLP) un promedio de 107.8; el cual se ubica en el nivel término medio, con desviación estándar de 13.2, y los puntajes oscilaron entre 86 el mínimo y 126 el máximo en el rango de las puntuaciones.

**Tabla 1. Estadísticas descriptivas para las Motivaciones sociales**

Motivaciones Sociales	Prome- dio	Desv. estandar	Mínimo	Máximo	Interpretación
Logro	107.8	13.2	86	126	Medio
Metas	39.4	6.0	28	48	Medio
Instrumentación	25.2	6.3	11	34	Medio
Compromiso	17.6	1.3	14	19	Inferior a medio
Creencias facilitadoras del logro	25.6	8.3	10	35	Medio
Afiliación	67.5	13.6	37	86	Medio
Afiliación básica	32.3	6.5	22	44	Medio
Afiliación al trabajo	35.3	8.9	15	47	Medio
Poder	71.3	11.8	51	91	Medio
Poder Benigno	40.9	10.6	17	55	Medio
Poder explotador	30.3	4.9	21	37	Medio

Fuente: Los autores (2023).

En cuanto a los indicadores de la motivación al logro; metas evidenció un promedio de 39.4 interpretada como término medio, con una desviación estándar de 6,0 y los puntajes oscilaron entre 28 y 48. De igual forma, el

indicador instrumentación resultó con un promedio de 25.2 el cual se sitúa también en el nivel medio, con desviación estándar de 6.3, y los puntajes estuvieron dispuestos entre 11 y 34. Respecto al indicador compromiso con las tareas, se halló un promedio de 17.6 interpretada como inferior al término medio, con una desviación estándar de 1.3 y los puntajes fluctuaron entre 14 y 19, los cuales se encuentran en el rango de las posibles puntuaciones. Referente al indicador creencias facilitadoras de logro, se encontró un promedio de 25.6 interpretada como término medio, con una desviación estándar de 8.3 y los puntajes, oscilaron entre 10 y 35.

Los resultados en la motivación a la afiliación indican que el promedio fue 67.5 ubicado en la categoría término medio, con desviación de 13.6 estando los puntajes entre 37 el mínimo y 86 el máximo de las puntuaciones. Respecto al indicador afiliación básica, se halló un promedio de 32.3 interpretada en el término medio, con una desviación estándar de 6.5 y los puntajes, los cuales fluctuaron entre 22 y 44. El indicador afiliación en el trabajo, reveló un promedio de 35.3 interpretado en el término medio, con una desviación estándar de 8,9 y los puntajes oscilaron entre 15 y 47. Ambos tipos de motivación a la afiliación son medios en estos individuos, tanto la básica o general como la asociada al contexto organizacional, la cual es fundamental para los equipos de estudio u otros contextos organizacionales.

En cuanto a la motivación al poder (MPS), el promedio fue de 71.3 ubicado en el nivel medio, desviación estándar de 11.8, estando los puntajes entre el mínimo 51 y el máximo 91. El indicador poder benigno evidenció un promedio de 40.9 interpretado como término medio, con una desviación estándar de 10.6, con puntajes que oscilaron entre 17 y 55. El indicador poder explotador resultó un promedio de 30.3 el cual se sitúa en el nivel medio, con desviación estándar de 4.9 y los puntajes dispuestos entre 21 y 37. En este sentido, el poder destructivo se ubica en la misma categoría que el constructivo, por lo tanto se utiliza más para dichos fines.

## **Conclusiones**

Con base en los resultados obtenidos se concluye que los jóvenes estudiados, quienes permanecen residenciados en Venezuela, desenvolviéndose como estudiantes de educación, mención orientación, revelan un moderado interés en alcanzar objetivos planteados, en la búsqueda de la excelencia y la experticia, persistencia en el esfuerzo y en la planificación, ejecución y evaluación de las actividades llevadas a cabo para la consecución de metas in-

trínsecas, así como en creencias facilitadoras del logro. Únicamente evidenciaron un desempeño inferior al término medio en el compromiso con la tarea. También se encontró un moderado deseo en ejercer influencia y poder sobre los otros, tanto con fines benignos o constructivos, y moderada motivación de iniciar y mantener relaciones interpersonales.

Estas evidencias son diferentes a las conseguidas en las investigaciones efectuadas por Sánchez y Pirela, en los años 2006, 2009 y 2010 con estudiantes de diferentes menciones de la carrera educación, donde se encontró la motivación al logro y de afiliación a nivel alto y la motivación al poder en la categoría media. Se hace imperante proponer lineamientos operativos para optimizar las características psicológicas funcionales de los estudiantes universitarios, específicamente incrementar la motivación al logro, vinculada con la experticia y la excelencia de las diversas actividades académicas y laborales que llevan a cabo, en los diferentes roles en los cuales se desenvuelvan, y de esta manera fomentar el afrontamiento de las situaciones económicas, políticas, familiares, que se desarrollan en el país. Aunado a esto, se sugiere efectuar estudios cualitativos sobre estas variables a fin de obtener una visión complementaria de las motivaciones sociales en los alumnos de la mención orientación.

## Referencias bibliográficas

- Feldman, Robert (2010). **Psicología con aplicaciones en países de habla hispana**. México. Editorial Mc-Graw Hill Interamericana, pp 286.
- Hernández, Roberto, Fernández, Carlos. y Baptista, Pilar (2014). **Metodología de la investigación**. México. Editorial Mc Graw Hill Interamericana, pp 286-287.
- Newstrom, John (2011). **Comportamiento humano en el trabajo**. México. Editorial McGraw Hill Interamericana, pp106.
- Ríos, Pablo (2008). **Psicología. La aventura de conocernos**. Venezuela. Editorial Cognitus, pp 364.
- Robbins, Sthepen y Jugde, Timothy (2009). **Comportamiento organizacional**. México. Editorial Pearson Educación, pp 180-182.
- Robbins, Sthepen y Coulter, Mary (2018). **Administración**. México. Editorial Pearson Educación, pp 393.
- Romero, Oswaldo (1999). **Crecimiento Psicológico y motivaciones sociales**. Venezuela. Editorial ROGYA, pp 45.

Romero, Oswaldo y Salom, Colombia(1990). **Inventarios de Medición para las Motivaciones Sociales y el Crecimiento Psicológico**. Venezuela. Editorial ROGYA.

Sánchez, Marhilde y Pirela, Ligia (2006). “Motivaciones sociales y rendimiento académico en estudiantes de educación”. **Revista de Ciencias Sociales**, Año XII, N 1, Venezuela. Universidad del Zulia, pp 158-172.

---

\_\_\_\_\_ (2009). “Motivos sociales y rendimiento académico en estudiantes universitarios. Caso: Universidad del Zulia, mención orientación”. **Revista Investigación y Postgrado**. Año 24, número 3. Venezuela. Universidad Pedagógica El Libertados,pp 87-114.

---

\_\_\_\_\_ (2010). “Intelligenza, motivazioni social e performance scolastica degli studenti di scienze umane e dell’educazione”. Título del libro: **Sfide e Nuovi orizzonti per L’ orientamento**. Italia. Editorial Giunti O.S. Organizzazioni Speciali-Firenze.

Santrock, John (2021). **Psicología de la Educación**. España. Editorial McGraw Hill Interamericana, pp 392.